

BAB I

PENDAHULUAN

A. LATAR BELAKANG MASALAH

Perekonomian di Indonesia terdiri dari tiga unsur penting yaitu sektor negara, sektor swasta dan sektor koperasi. Dalam perkembangannya ketiga unsur itu diharapkan dapat saling tumbuh dan berkembang secara bersama-sama, serasi dan mantap dengan dasar demokrasi ekonomi Indonesia yang menuntut peran serta masyarakat secara aktif. Salah satu tujuan utama dari pendirian suatu industri atau perusahaan pada umumnya untuk mendapatkan laba. Dengan laba yang diperoleh dari penjualan produk, diharapkan perusahaan dapat tumbuh dan berkembang serta menggunakan kemampuannya secara maksimal untuk memberikan tingkat kepuasan yang lebih pada konsumen.

Untuk itu perusahaan perlu memperhatikan bauran pemasaran yang meliputi produk, harga, promosi dan distribusi. Dalam rangka memperlancar kegiatan arus barang dan jasa dari produsen ke konsumen, maka pemilihan saluran distribusi yang tepat, efektif dan efisien harus direncanakan dengan seksama, sehingga dapat meningkatkan volume penjualan dan dapat memberikan kontribusi laba yang maksimal.

Selain itu aspek distribusi akan menunjukkan kepada perusahaan untuk menyalurkan hasil produksinya sesuai yang diharapkan, baik untuk perusahaan sendiri maupun untuk konsumen.

Maka perusahaan di dalam melaksanakan saluran distribusi harus seefektif mungkin karena :

1. Kesalahan dalam pemilihan saluran distribusi akan memperlambat penjualan barang dan akan menghambat penyaluran barang untuk sampai ke konsumen.
2. Dengan lambatnya barang tersebut akan mengakibatkan kerugian bagi perusahaan karena akan mengakibatkan over produksi.
3. Bagi konsumen, keterlambatan barang dapat menimbulkan ketidakpuasan dalam pembelian.

Dengan memperhatikan uraian diatas dapat diketahui betapa pentingnya pemilihan saluran distribusi untuk memperoleh laba maksimal dan menjaga kelangsungan atau kontinuitas usaha, sehingga dalam penelitian ini penulis mengambil judul : "PERANAN SALURAN DISTRIBUSI DALAM RANGKA PENINGKATAN VOLUME PENJUALAN PADA PERUSAHAAN MEUBEL SAGIJONO DI BOYOLALI".

B. PERUMUSAN MASALAH

Untuk memfokuskan permasalahan yang sedang diteliti diperlukan batasan-batasan permasalahan, hal ini dimaksudkan untuk memberikan ruang lingkup permasalahan yang sedang diteliti. Sehingga dapat memperjelas dan mempermudah dalam mengkaji isi yang ada di dalamnya.

Dalam hal ini yang menjadi pokok permasalahan adalah :

1. Seberapa besar pengaruh saluran distribusi terhadap peningkatan volume penjualan pada Perusahaan Meubel Sagijono di Boyolali.

2. Saluran distribusi manakah yang paling berpengaruh dalam upaya peningkatan volume penjualan pada Perusahaan Meubel Sagijono di Boyolali.

C. TUJUAN PENELITIAN

Dalam melakukan suatu kegiatan tentu mempunyai tujuan yang hendak dicapai. Demikian juga penelitian ini, peneliti mempunyai tujuan sebagai berikut :

1. Untuk mengetahui seberapa besar pengaruh saluran distribusi terhadap peningkatan volume penjualan pada Perusahaan Meubel Sagijono di Boyolali.
2. Untuk mengetahui saluran distribusi yang paling berpengaruh dalam upaya meningkatkan volume penjualan pada Perusahaan Meubel Sagijono di Boyolali.

D. MANFAAT PENELITIAN

Hasil penelitian ini diharapkan dapat memberikan manfaat bagi :

1. Perusahaan.

Sebagai bahan pertimbangan pihak manajemen dalam memilih alternatif saluran distribusi yang dapat meningkatkan volume penjualan.

2. Penulis.

Sebagai aplikasi ilmu pengetahuan teoritis yang dapat dipraktekkan secara langsung.

E. SISTEMATIKA SKRIPSI

Bab I. Pendahuluan.

Berisi latar belakang masalah, perumusan masalah, tujuan penelitian, manfaat penelitian dan sistematika skripsi.

Bab II. Tinjauan Pustaka.

Dalam hal ini berisi tentang teori yang digunakan untuk menjelaskan pengertian pemasaran, pengertian manajemen pemasaran, pengertian saluran distribusi, bentuk saluran distribusi, fungsi saluran distribusi, faktor-faktor yang mempengaruhi pemilihan saluran distribusi dan volume penjualan.

Bab III Metodologi Penelitian.

Pada bab ini berisi tentang kerangka penelitian, hipotesa, data sumber data dan analisis data.

BabIV. Pelaksanaan dan Hasil Penelitian.

Dalam bab ini akan diuraikan mengenai gambaran umum perusahaan yang meliputi sejarah singkat perusahaan, struktur organisasi, proses produksi, data penjualan dan hasil analisa data.

Bab V. Penutup

Bab ini merupakan bab terakhir dari keseluruhan penulisan skripsi yang berisi kesimpulan dan saran-saran.